

サービス案内

製造業・IT企業向けに

「Webで商談が増える」仕組みづくりをご支援



Webサイト制作



Web広告運用代行



SEO対策



メールマーケティング企画



ウェビナー企画



ホワイトペーパー企画



小さな会社をWEBでつよく元気に

attractive

Webの活用について、このようなお悩みをお持ちではないでしょうか？



**何から始めて良いか分からず
手つかずのまま...**

Webに力を入れたい思いはあるものの、具体的な第一歩が踏み出せず、時間だけが過ぎてしまっている。



**費用や必要人員が不明で
後回しになっている...**

予算感やリソースの全体像が見えないため、経営判断ができず、プロジェクト化できていない。



**目先の営業活動に手一杯で
時間が作れない...**

日々の商談や対応に追われ、将来のためのWeb施策に取り組む余裕が全くない。



**コンサルの施策が続かず
放置状態...**

言われるがままやってみたものの成果が出ず、運用が止まってしまい、そのまま放置されている。

BtoB商材の検討・選定において、Webの影響力は決定的に高まっています



85%

面談前に候補を絞り込み

顧客はサプライヤーにアクセスする前に、すでに購入候補としてある程度絞り込んでいます。



67%

購買プロセスはWebで

バイヤージャーニーの67%（場合によってはそれ以上）はWeb等のデジタル空間で行われます。



17%

営業担当と会う時間

購買活動全体の中で、営業担当者と直接会って話す時間はわずか17%に過ぎません。



80%

検討終盤で初コンタクト

B2Bバイヤーの80%は、購買プロセスの70%を終えた時点で最初のコンタクトを開始します。

Point

営業が会う前にほぼ勝敗は決まっています。つまり、「Webの情報で選ばれる状態」にしておくことが重要と言えます。

導入前 営業リソースの疲弊



- ✖ アポ獲得からクロージングまですべての工程を営業が対応しなければならない
- ✖ 毎日、大量のアポ取りとアポ対応に多くのリソースを投入してしまっている
- ✖ 接戦に持ち込めても、差別化できず最後はスペック勝負・価格勝負で敗北
- ✖ Webで情報が見つからないので顧客に検討されず知らないうちに失注



導入後 効率的な受注モデルへ



- ✔ 認知や興味付けはWebが代行。営業担当者は商談以降の対応に集中できる
- ✔ 営業担当者は待っていれば顧客から声がかかる（インバウンド）状態に
- ✔ 情報収集済みで初回商談に入るため価格やスペックでの勝負になりにくい
- ✔ 興味のある見込み顧客から声がかかるのでムダ打ちが少なく、成約率が高まる

Point

Webでの露出が増えることで商談数が増加。さらに「欲しい人」だけが集まるため、営業活動の劇的な効率化につながります。

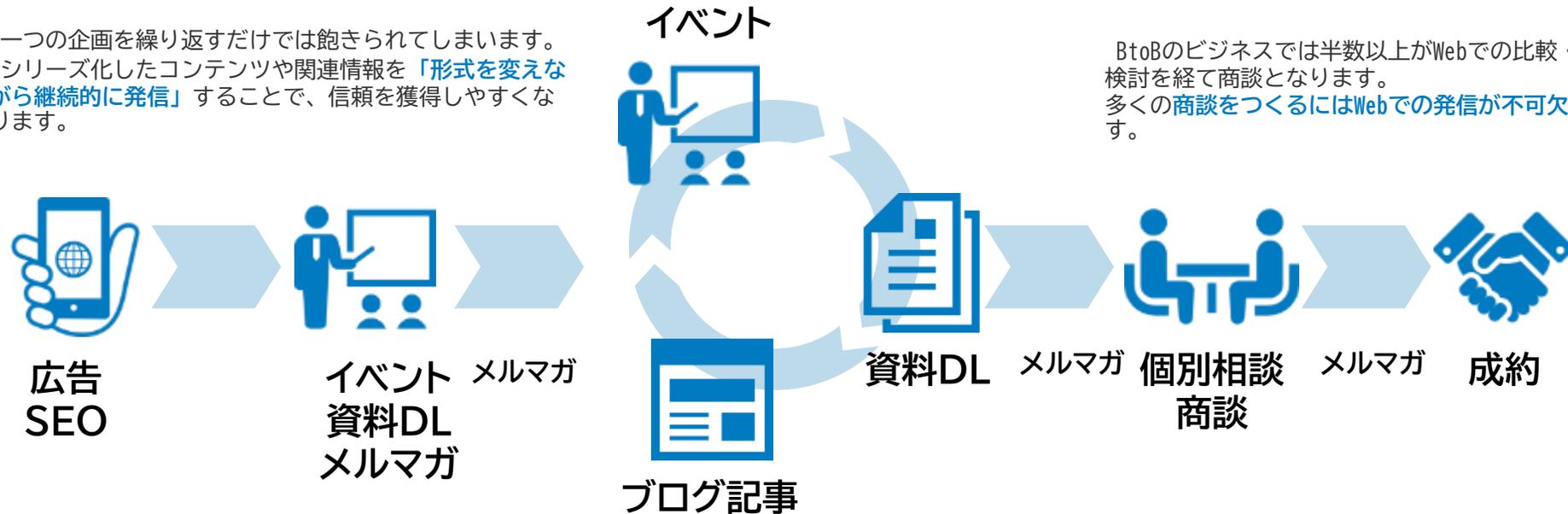
営業プロセスの前半をウェブに移す



継続的に接点を持つことで、企業側・見込み顧客側の
どちらからでも声をかけやすい関係を構築します。

一つの企画を繰り返すだけでは飽きられてしまいます。
シリーズ化したコンテンツや関連情報を「形式を変えな
がら継続的に発信」することで、信頼を獲得しやすくな
ります。

BtoBのビジネスでは半数以上がWebでの比較・
検討を経て商談となります。
多くの商談をつくるにはWebでの発信が不可欠で
す。



attractive



貴社

Point

営業プロセスの中で、手間のかかる「集客～育成」をattractiveが代行。
貴社は「商品知識のある状態の顧客」に対応するだけなので、初回から説明最小で効率UPにつながります。

attractiveがこのようにご支援します



時間・人・スキルの懸念は不要。2ステップでWeb施策を加速します。

1 **資料等のご提供**
カタログや営業資料、メモ等をご提供
いただくだけでOKです。



2 **コンテンツ化**
当社がWeb向けの最適な形に編集・作
成します。



営業が変わる、4つの構造



見込み顧客の理解度が深まる

顧客が自分のペースで情報を集められる環境を整えます。
商談時には「すでに理解が進んでいる」状態が増えます。



営業資料を資産化

カタログや過去の提案資料、営業レポートなどを元に再編集して
Webでの発信用コンテンツにします。
資料が積み上がり、営業の準備負担が軽減します。



追いかけてなくても思い出してもらえる

継続的な発信を仕組み化することで顧客側から思い出してもらえる
状態をつくります。
自然な商談機会が増え、営業負担が軽減します。



質の高いリードだけが集まる

Webの各種施策を複合的に設計し、「会うべき相手だけに会える状
態」をつくります。
営業の無駄打ちが減り、商談の質が自然と上がります。

営業フローの全体と部分、上流と下流にバランス良く目配りしながら最適解を求めます。



施策を組み合わせる

SEO対策やWeb広告など複数の施策を組み合わせ、「温度感の高いリード」を継続的に集める仕組みをつくります。量だけでなく、質の高い見込み顧客との出会いを増やすことで、営業活動のスタートラインを引き上げます。



継続的に接点

メールマガジン等を軸に、獲得したリードと継続的に接点を持ち続けます。「いざ検討」というタイミングで真っ先に想起される存在になることで、競合に取られる機会損失を減らします。



コンテンツ二次利用

一つのコンテンツを切り口やターゲットを変えて複数に展開します。少ない工数でコンテンツを充実させ、見込み顧客の「検討材料が揃っている」という安心感が、商談前の不安や疑問を解消します。



多媒体での発信

セミナー・ホワイトペーパー・ブログ・メルマガなど、見込み顧客の好みに合わせた形式で情報を届けます。接触機会が増えるほど関係性が深まり、商談に進む前から「この会社なら任せられる」という信頼が醸成されます。



顧客視点の強み訴求

情報収集の初期段階から最終的な絞り込みまで、見込み顧客の検討フェーズに応じたコンテンツを用意します。営業担当者が一から説明しなくても理解が進んだ状態で商談に臨めるため、商談の質と効率が上がります。



仕組みで継続

ネタ切れを防ぐため、日々の営業活動の中から顧客の関心事やよくある質問をコンテンツに転換する仕組みをつくります。発信が途切れず、見込み顧客との関係性を維持し続けることで、長期的な受注率の向上につなげます。

商談まで設計しているサービスは？



比較軸	attractive	コンサル会社	ツールベンダー	SEO専門会社	Web広告代理店	Web制作会社	コンテンツ代行会社
戦略策定	◎	◎	△	△	△	×	×
集客～商談化 一貫サポート	◎	×	×	×	△	×	×
SEO対策	○	△	×	◎	△	×	△
Web広告運用	○	△	×	×	◎	△	×
コンテンツ制作	○	△	×	△	×	△	◎
メールマーケ	○	×	×	×	△	×	△
成果改善 (PDCA)	◎	△	△	○	○	△	△
ワンストップ性	◎	×	×	×	△	△	×
費用感	中	高	低～中	中	中	中	低～中

① attractiveは、特定の手法に固執せず、戦略から実行までをワンストップで支援することで、全体最適を図りながら成果を最大化します。

このような企業様に最適です



- ✓ 商材単価が100万円以上
- ✓ 検討期間が3ヶ月以上
- ✓ 紹介・既存顧客中心の営業体制
- ✓ 技術や強みはあるが言語化できていない
- ✓ 営業がアポ取得～クロージングまで兼任している

Point

検討期間が長い商材ほど、
Webでの情報設計が
勝敗を分けます。



なぜ「この条件の会社」は成果が出やすいのか？

理由①

高単価商材は「比較検討」が
必ず起こる

理由②

検討期間が長いほど接点回数が
重要になる

理由③

紹介依存企業は情報発信が
弱い

営業活動の前半をWebに担わせることで競争優位が作れる

投資対効果シミュレーション



	スモールスタート	スタンダード	アグレッシブ
初期費用	36万円	36万円	36万円
月額費用	18万円	18万円	18万円
広告費	3万円	10万円	30万円
総投資額(12ヶ月間)	279万円	342万円	522万円
目標リード/月	10件	30件	100件
目標商談/月	4件	7件	25件
目標受注/月	1件	3件	7件
想定粗利(12ヶ月間)	180万円	540万円	1,260万円
想定粗利(13ヶ月目)	60万円	180万円	420万円
こんな企業様に	まずは小さく試したい	バランス重視で着実に成果を	早期に大きな成果を狙いたい

広告費は4か月目以降に発生。1件の粗利は60万円と想定。

リード数や受注件数は過去の実績に基づいて計算したもので、商品力や業界内のプレゼンス、発信内容によって変わります。



スタンダードプラン、アグレッシブプランでは
初年度で累計黒字化し、2年目以降は単月黒字化が期待できる

事例紹介



事例1：金属加工

単価：150万円～200万円、従業員数：5名

Before

紹介と大手に断られた方からの依頼が大部分。
待っているだけで案件獲得できるが拡大はできない。
技術には自信があるがそれを知ってもらう術がない。

How

Web広告からメルマガ登録に誘導。
特殊技術が求められることを発注者も知っているので制作事例のメルマガを月2回配信。
メルマガの詳細をブログ記事化してサイト内の回遊性を高めた。

After

8か月目からWebからの問合せが発生。
9か月目には商談につながり、**10か月目以降は月2～3件**、安定して受注できるように。
オフラインに比べ他社との比較を前提とした問合せ比率が下がった。

★ Why

定期的な接点がクライアント様の第一想起につながった。

事例2：Webシステムベンダー

単価：1000万円～3000万円、従業員数：30名

Before

年に数件の紹介に依存。
同種の企業は国内に無数有り、差別化に苦慮。
ウェブサイトへの問合せは月1件程度。

How

長期の付き合いのクライアントが多い、「話せるエンジニア」在籍、保守性や将来の拡張性を考慮して設計という3つを軸に訴求。
2か月に1回オンラインセミナーを開催し、ブログ記事化。
ノウハウや業者選定の判断軸など月1回配信。

After

セミナーへ3回目の参加者に個別メールを送り、無料相談へ誘導。注文時期等をヒアリングし営業からのコンタクトも継続。無料相談後は**80%の確率で契約**。
オンライン起点の案件が**2か月に1件**契約できるように。
エンジニアが商談するため、営業負担を増やさずに受注数を増やせた。

★ Why

機能以外にも重要な点があることをクライアント様が理解できた。

施策の実行イメージ（12か月）



1か月目

設計期

戦略策定と計画作成

- ✓ 市場・競合調査
- ✓ 事業・商品分析
- ✓ 課題整理
- ✓ 目標設定
- ✓ ターゲット選定



2-3か月目

準備期

基盤構築とコンテンツ制作

- ✓ Web広告用LP制作
- ✓ ホワイトペーパー作成
(2-3種類)
- ✓ メルマガ配信システム導入・企画
- ✓ セミナーテーマ・スケジュール設計



4-9か月目

立上げ期

施策開始と初期運用

- ✓ Web広告配信開始
- ✓ 月1回セミナー開催
(既存顧客も招待)
- ✓ メルマガ配信開始
(週1回または隔週)
- ✓ 商談化プロセスの最適化



10-12か月目

安定期

目標達成と次期計画

- ✓ 月30リード・8商談・2受注の達成
- ✓ 費用対効果の検証
- ✓ 次年度計画策定
- ✓ 安定運用体制の確立



12か月で段階的に仕組みを構築し、2年目以降の安定的な集客・商談化を実現

サービスご利用料金

初期費用 **36**万円

月額費用 **18**万円

月次納品物

SEO記事10本、LP1本、メルマガ4通、ウェビナー1回企画、ホワイトペーパー1回企画
月次KPI報告書、月次ファネルレポート、改善報告書、月次計画書、改善提案書、活動計画(更新)、進行管理表(更新)
商談化レポート、ナーチャリングレポート

実際の納品物は取り決めた活動計画によります。
SEO記事、LP、ホワイトペーパーは公開まで対応いたします。メルマガは配信まで対応いたします。
月次報告書は新規リード数、商談件数、成約件数、月次粗利、ほか月次の数値結果を記載した文書です。
ご利用料金に広告費は含まれません。
契約期間に制約はございません。

Q ホワイトペーパーと引き換えにリードを獲得するような広告を出すことは可能ですか？

はい、可能です。そのようなご利用法の方が獲得できるリード数も多いため、弊社としてもご推奨しています。コンテンツの企画から広告運用まで一貫してサポートいたします。

Q 成果が出るまでにどれくらいの期間を想定していればよいでしょうか？

業種やポジションにもよりますが、見込み顧客からの反応は多くの場合、**3~4か月** で得られます。売上げへの貢献に対しては、リードタイムを含めて **最低でも6か月~9か月くらい** かかるものと捉えていただければと思います。

Q 1、2ヶ月だけの利用は可能ですか？

可能です。ただし、その期間では今後の足がかりを築く位置づけとなります。売上げにつなげる成果を出すためには、**最低でも半年、可能であれば2年程度**の継続的なご利用をお勧めします。

“埋もれた価値を光の当たる場所へ”

「モノは良いのに埋もれてて・・・」

人知れずこだわって作り上げた良い商品、サービスを、もっと見つけてもらいたい。しかし現実には・・・。

多くの企業が陥りがちなこの状況。そこに求められるのは見に来てもらう、良いなと思ってもらうための仕掛けづくりです。

私たちattractiveは、こうした仕掛けをまるごと設計し、あなたの想いを届けるお手伝いをしています。汗をかきながら、ともに前へ進むウェブのパートナーとして。

一緒に“埋もれた価値を光の当たる場所へ”届けませんか？



概要

-  代表者 安藤 真人
-  所在地 〒226-0016 神奈川県横浜市緑区霧が丘2-5-20
-  設立 2022年7月1日
-  URL <https://www.attractive-jp.com>
-  TEL 080-3412-6945
-  E-Mail info@attractive-jp.com
-  事業内容 ウェブサイト制作、ウェブマーケティング支援

小さな会社を Webでつよく元気に

attractive

その課題、Webで解決できるかも。
気軽にご相談ください。

 info@attractive-jp.com